

novoles

jeseni

POSLOVANJE V LETU 1998 IN OCENA ZA LETO 1999

Glede na to, da se poslovno leto praktično zaključuje, lahko potegnemo določene ugotovitve. Ugotovimo lahko, da je bilo leto 1998 v znamenju številnih sprememb, ki imajo tudi dolgoročne posledice za naše podjetje. Najpomembnejše je dejstvo, da smo v letu 1998 uspešno zaključili finančno sanacijo celotnega poslovnega sistema. Iz tega naslova nam v bistvu ne ostajajo več nerazrešene "stare" obveznosti.

Leto 1998 je bilo prav tako odločilno po številnih programskih spremembah. Potrjuje se namreč dejstvo, da se proizvodni programi spreminjajo z vedno hitrejšim tempom, tako da je v sami pripravi proizvodnje vedno težje slediti zahtevam trga. Praktično to pomeni, da je proizvodnja prisiljena z izdelavo prvih serij novega izdelka, ne da bi predhodno lansirala poizkusno serijo, na osnovi katere bi se odpravile pomanjkljivosti, oziroma tako bi se preizkusile vse tehnološke zmožnosti v proizvodnji novega izdelka. Istočasno so bili uvedeni tudi novi proizvodni programi (proizvodnja struženih elementov, proizvodnja vrtnih garnitur, proizvodnja furniranega pohištva). Za vse to in glede na izredno nizko vlaganje v preteklosti so bile realizirane številne investicije, istočasno pa smo znatna sredstva namenili za investicijsko vzdrževanje.

Ko potegnemo črto pod minevajoče leto in ob upoštevanju zgoraj navedenega, lahko ocenimo rezultat leta 1998 kot zadovoljiv. Po prvih ocenah lahko pričakujemo dobrih 50 mio tolarjev profita ob zaključnem računu za leto 1998.

Ker se z 31. decembrom čas ne bo ustavil, smo že pripravili plan za leto 1999. Naj poudarim le bistvene značilnosti. Predvidevamo povečanje realizacije za 13% glede na letošnje leto, glavni poudarek je na povečanju izvoza.

Novoles kot velik neto izvoznik je praktično ves čas v odvisnosti od gibanja tečajev tujih valut in domačo inflacijo. Ker smo pri materialu praktično vezani na domačo oskrbo, katerih cene rastejo z domačo



inflacijo, pričakujemo cca. 3% dvig stroškov materiala. Število zaposlenih predvidevamo povečati za dodatnih 36 delavcev, profit pa ocenjujemo v enaki višini kot je v letošnjem letu.

Naj na koncu ugotovim še to, da Novoles ima perspektivno prihodnost, ali pa bo le-ta bolj ali manj rožnata, pa je odvisno predvsem od nas samih.

Z.N.

DOSEŽKI V LETU 1998 IN PLANI ZA LETO 1999 NA PODROČJU REKREACIJE IN IZOBRAŽEVANJA

V letu 1998 smo nekoliko spremenili izobraževalne metode. Poleg že utečenih rednih izobraževalnih oblik (udeležba na strokovnih seminarjih, obvezno strokovno usposabljanje), smo si postavili cilj, da v vseh proizvodnih enotah ugotovimo stanje obstoječe dejanske usposobljenosti zaposlenih, da ugotovimo, kako dobro zaposleni poznajo stroje, na katerih delajo oni sami in njihovi sodelavci, da ugotovimo, kako dobro poznajo proizvodni program, na katerem delajo in si glede na to postavimo nove cilje.

V vseh profitnih centrih smo tako pristopili k usposabljanju vseh proizvodnih delavcev. Cilj tega usposabljanja je bil v tem, da zaposlenim na čim enostavnejši način predstavimo zahteve proizvodnih programov, zahteve kupcev, osnovna vedenja o vzdrževanju strojev, zahteve varstva pri delu.

Na koncu vsakega opravljenega dela se moramo vprašati, ali je le to bilo uspešno in ali je doseglo svoj namen. Tudi po izvedbi zgoraj predstavljenih izobraževalnih oblik smo se v strokovnih službah spraševali, ali je bila odločitev pravilna in ali so izvedeni procesi dali rezultate. Rezultatov še ni in jih tudi ne more še biti, saj gre pri tem za procese, katerih učinki se kažejo šele po določenem obdobju. Tudi sodelovanje zaposlenih ni bilo ocenjeno z oceno odlično. Na žalost se tem oblikam dela še vedno pripisuje naziv "nepotrebnega zla" in nihče ne pomisli na to, da mu tudi določene izobraževalne oblike lahko pomagajo, da bo svoje sicer naporno delo z manj truda opravljal kvalitetneje in učinkovitejše. Torej bomo največji preskok na področju izobraževanja naredili, ko bomo sami sebe prepričali, da nam vedno koristi, če izvemo kaj novega in da nam sodelavci vedno lahko dajo kakšno koristno idejo. In zato bomo s tovrstnimi oblikami nadaljevali, pa tudi če nekaj časa ne bomo imeli še kaj pokazati.

Mogoče bi kdo želel, da bi navajala tudi številke o udeležencih, o številu ur predavanj, o višji strokovni

usposobljenosti... To so podatki, ki bodo navedeni v letnem poročilu in seveda na vpogled vsem zaposlenim. S tem člankom pa sem le želela, da informacija o poteku določenih aktivnosti, ki so potekale, vzpodbudi naša razmišljanja, kako bi izobraževanje, ki poteka, naredili kvalitetnejše in uporabnejše, pri čemer ne smemo pozabiti, DA MORA BITI.

Da smo podjetje, ki želi zagotoviti svojim zaposlenim vsaj nekaj "prijetnih aktivnosti", kažejo dejavnosti na



Preventivne rekreacije v Dolenjskih Toplicah se je letos udeležilo kar 133 zaposlenih.

področju preventivnega oddiha v Bohinjski Bistrici, katerega se je letos udeležilo 27 udeležencev in preventivna rekreacija v Dolenjskih Toplicah, katere se je v letošnjem letu udeležilo kar 133 zaposlenih. Vendar tudi to so dejavnosti, na kater smo se že kar navadili in seveda morajo biti, hkrati pa vsi pričakujemo kaj novega. Tako bi bilo mogoče zanimivo v naslednjem letu več pozornosti posvetiti starejšim delavcem, organizirati "dan odprtih vrat Novolesa", organizirati športna srečanja zaposlenih... Idej nam najbržda ne bo zmanjkalo. Glavni problem pri tovrstnem razmišljanju pa je, da ugotovimo, kaj je tisto, kar koristi izboljšanju naših medsebojnih odnosov, naši odprtosti in do kje znamo vse to ceniti in s pridom uporabiti.

A.G.G.



115691
D2015/428

ANKETA O ZADOVOLJSTVU KUPCEV

Eno od priporočil ISO standarda je tudi ta, da se vsakoletno preverja zadovoljstvo kupcev. Tako v Novolesu že dve leti zaporedoma v jesenskih mesecih izvedemo anketo med našimi kupci in vrnjene vprašalnike tudi z velikim zanimanjem proučimo. Letos smo prvič poslali vprašalnike tudi domačim kupcem, saj se vse bolj zavedamo pomembnosti tudi slovenskega trga.

Letos smo poslali 60 anket, vendar pa je bil odziv anketirancev zelo slab. Edino razveseljivo dejstvo je, da so se odzvali skoraj vsi naši najpomembnejši poslovni partnerji, saj je očitno tudi njihov interes, da se izjasnijo glede medsebojnega sodelovanja.

Naše kupce smo prosili, da vpišejo ocene poslovnih dosežkov tako za Novoles kot tudi za konkurenco, istočasno pa podajo svojo oceno glede pomembnosti določenih postavk.

Iz ankete smo dobili nekaj prav zanimivih rezultatov, ki zahtevajo takojšnji razmislek in ukrepanje.

Kupcem so bile najpomembnejše postavke: pravočasnost dobav, kakovost proizvodov in sposobnost odziva na izredna naročila.

V primerjavi z lanskim letom se je Novoles glede na omenjene faktorje nekoliko poslabšal, medtem ko je pri konkurenci opazen bistven napredek v tej smeri in nas je marsikje že dohitela. Ker so te faktorje naši kupci postavili na prva mesta po pomembnosti, bo potrebno takojšnje ukrepanje za izboljšanje stanja.

Naši poslovni partnerji pa so namenili zelo visoko oceno našemu prodajnemu osebju. To je bila tudi edina postavka, kjer je Novoles občutno prekosil konkurenco in tako lahko iz rezultatov sklepamo, da so naši prodajniki sposobnejši od konkurence.

K.K.

PO SEJMU - SEJEM

Konec septembra je potekal Ljubljanski pohišveni sejem in minilo je že dovolj časa, da smo si uredili naše vtise. Opažamo, da sejem postaja iz leta v leto bolj priljubljen in kot tak zanimiv tako za razstavljalce kot tudi obiskovalce.

Po podatkih, ki smo jih prejeli s strani Ljubljanskega sejma, je letos razstavljalo 324 razstavljalcev iz 17 držav, obiskalo pa ga je 80 tisoč ljudi. Da je omenjeni sejem priljubljen dokazuje tudi dejstvo, da je več kot polovica obiskovalcev pripotovala iz drugih krajev Slovenije in sicer: iz Gorenjske 13%, Dolenjske 12%, Štajerske 10%, Primorske 10%. Večina obiskovalcev je bila zadovoljna, saj jih je 65% na sejmu dobilo željene informacije, 29% pa deloma, 23% obiskovalcev pa je na sejmu že nekaj kupilo oz. naročilo.

Tudi v Novolesu smo lahko s sejmom upravičeno



Majda in Katja v razstavljeni jedilnici Cardiff, ki je pri obiskovalcih zbudila veliko zanimanja.

zadovoljni. Ob naših standardnih programih kot so seti miz in stolov, postelj, servirnih vozičkov in drobne lesene galanterije ter programa "Plasi-ko", smo na ogled postavili tudi otroško sobo "Pastel" ter jedilnico "Cardiff". Posebno slednja postaja naš prodajni hit na domačem trgu, čeprav so obiskovalci pokazali tudi veliko zanimanja za ostale artikle in ni jih bilo malo, ki so se odločili za takojšnji nakup.

Več kot prejšnja leta pa smo občutili bistveno večje povpraševanje po našem pohištvu s strani kupcev iz bivše Jugoslavije. Čeprav se že vrsto let na teh trgih ne pojavljamo, se nas tamkajšnji ljudje še vedno dobro spominjajo in ime "Novoles" je pri njih še vedno zelo znano in dobro zapisano. Na sejmu smo vzpostavili prve kontakte z zainteresiranimi kupci in upamo, da se bo zadeva v prihodnosti razrasla v plodno medsebojno sodelovanje.

Med trajanjem sejma pa so potekali tudi številni sestanki z že starimi poslovnimi partnerji.

K.K.

ENERGETSKI PREGLED TOVARNE NOVOLES

Ob nenehni težnji za zmanjševanje stroškov, se tudi v Novolesu že vsa leta skrbi za učinkovito rabo energije. Pozornost na tem področju se posveča proizvodnji sedanjih izdelkov in tudi uvajanju novih izdelkov in novih tehnologij. Za izvedbo posameznih projektov smo sodelovali z različnimi institucijami in njihovimi strokovnjaki.

V letošnjem letu smo tako pristopili k projektu "Energetski pregled tovarne Novoles Straža", ki je bil izveden z Inštitutom "Jožef Stefan" Ljubljana. Projekt je potekal ob skupnem financiranju s strani Novolesa in Ministrstva za gospodarske dejavnosti. Namen tega programa je bil priprava projektov za spodbujanje organizacijskih ukrepov in investicijskih aktivnosti na področju učinkovite rabe energije.

Sam energetski pregled je obsegal posnetek obstoječega stanja na področju proizvodnje in nabave energetskih medijev in razdelitve le teh po porabnikih



Št.	Opis ukrepa	Možni letni prihranki		Inv			
		kWh/leto	SIT/leto				
1.	Povečanje moči proizvodnje električne energije v poletnem času za 500 kW		9.700.000	5.000.000			
2.	Zamenjava obračuna električne energije prehod na trotarifno merjenje električne energije		500.000	1.100.000	2,2		
3.	Odprava puščanj na sistemu komprimiranega zraka	580.000	8.500.000	-	-		
4.	Zamenjava kompresorjev	640.000	9.400.000	15.000.000	1,6		
5.	Frekvenčna regulacija odsesovanja (100 kW variabilni del)	100 kW konica	2.820.000	8.000.000	2,8		
6.	Uravnoveženje ventilacijskega sistema	345.000	5.000.000	10.000.000			
7.	Vgraditev frekvenčne regulacije na ventilatorje sušilnic	1.430.000	16.000.000		0,6		

in sicer za nekaj let nazaj. Ugotavljali so se največji porabniki, pregledovalo se je stanje opreme in instalacij in izvajale so se meritve, ki so zagotovile izdelavo kvalitetne energetske izkaznice podjetja.

Iz analize obstoječega stanja in rezultatov pregleda so v tabeli prikazani možni ukrepi za zmanjšanje porabe energije, učinkovito rabo energije in potrebnimi investicijskimi vlaganji.

Poleg naštetih investicijskih ukrepov naj bi pristopili tudi k uvajanju organizacijskih ukrepov, ki obsegajo:

- pri električni energiji prestavljanje obremenitev v sistem iz časa visoke obremenitve v čas nizke obremenitve,
- dvig energetske zavesti zaposlenih z racionalnim obnašanjem (zapiranje ventilov, ugašanje razsvetljave),
- uvajanje preventivnega vzdrževanja kondenzacijskega sistema,
- urediti energetske knjigovodstvo.

Ugotovitev pri pregledu je bila tudi, da je Novoles velik porabnik energije, kar jasno kaže, da naj bi se z organizacijskimi ukrepi postopoma pristopilo k uvajanju energetskega managementa v podjetju. Tu naj bi se zagotovila tehnično ustrezna, zanesljiva in nemotena oskrba z energijo, organizirali naj bi se centri za nadzor stroškov rabe energije in izvajal bi se monitoring porabe energije.

Celoten projekt je nakazal predvsem možnosti za prihranke pri porabi energije, od nas samih pa je odvisno, koliko bomo te možnosti izkoristili.

F.A.

IN ŠE NEKAJ UTRINKOV...

V septembru je za nekaj dni Novoles obiskal g. John Legg, glavni urednik angleške revije PINE NEWS International, ki je specializirana za lesarje, proizvajalce, pohištenike in prodajalce. Naš gost si je z zanimanjem ogledal proizvodnjo Novolesa, se seznanil z njegovo zgodovino in z današnjo situacijo ter pogledal pestro paleto naših izdelkov, navdušen pa je bil nad samo dolenjsko pokrajino.

V novembrski številki PINE NEWS-a je objavljen obsežen članek o Novolesu, v katerem je gospod Legg strnil prav lepe in pohvalne vtise o našem podjetju.

K.K.

*Našim delavcem, poslovnim partnerjem
in prijateljem Novolesa želimo ob
prihajajočem novem letu veliko zdravja,
uspehov in osebnega zadovoljstva
ter lepe in prijetne praznike.*



Srečno 1999